

# 亏就是赚

1992年的冬天,对于严介和来说特别寒冷,他好不容易东拼西凑筹措到10万元成立了自己的企业,可是却承包了一个工程。

有一次,严介和偶然从一位朋友处得到一条信息:南京市环城公路要开工建设。这条消息对于严介和来说如获至宝,他马上去南京。可是茫茫人海,严介和在南京一个熟人也找不到,他更不知道南京市环城公路指挥部在什么地方,要找谁才能够承包到工程。但严介和有严介和的办法,他一到南京就打上一辆出租车,然后像南京通一样对出租车司机说,把我送到环城公路指挥部去,司机还真的就把他拉到环城公路指挥部。

可是找到环城公路指挥部,指挥部的人却像驱蚊子一样把严介和赶走了。因为他们不相信严介和有这种能力,更不相信严介和有这种资历。严介和一次次被人赶出来,严介和一次次地不甘心,第十一次的时候,终于有一位工作人员被他的诚心所感动,问严介和,你真的想承包工

程?严介和说怎么不想,不想我就不会这么一次又一次地跑来了。于是这位工作人员对严介和说,我知道有位承包商想把自己手里包的3个小涵洞项目承包出去。严介和眼前一亮,马上说我愿意承包。

等到严介和拿到3个小涵洞项目的时候,才知道自己已经是第五次承包了,这3个小涵洞的项目是谁承包谁倒霉,不要说赚钱,光管理费就要交纳36%。面对这样一个项目,许多人都劝严介和不要做,或者像别的承包商那样昧着良心再承包给别人。

可是严介和偏偏不这样做,他不但这样做,还对自己手下的工程人员说:“既然承包下来了,就真材实料地把这3个小涵洞的工程做好,只当我们这个企业留在世上的最后一个工程。”因为严介和的心里明白,按照自己真材实料的工程做下来,自己最少得亏损8万多块钱,而这8万多块钱,对于自己刚刚成立的一个才10万块钱的企业来说,弄不好就是灭顶之灾。

大年三十,3个小涵洞的工程完工了,严介和把工资发给工人们,工人们带着欢喜回家过年去了,严介和却一个人面对这3个小涵洞流下了眼泪,他不知道自己的路该如何走,第一个工程就出师不利。

1993年的春天来得特别早,可是严介和却觉得自己的春天还没有来到,因为他还是没有接到工程,正当他不知该怎么办的时候,南京环城公路指挥部却找来了。原来环城公路指挥部在对3个小涵洞验收的时候,指挥部总工程师、总工程师以及相关工作人员都以各项全优验收了这3个涵洞,指挥部总指挥指着涵洞说:“这些活谁承包的,给我找回来,我的工程就需要这样的工程队来承包!”

就这样,严介和的春天到了,他在环城公路的建设中一下子脱颖而出,从一支没有一点名气的杂牌军,一下子升级为指令性承包队,当年就承包了3000多万元的项目,并且净赚了800多万元。这个时候的严介和才明白,一个人只要不亏自己的良心底线,不亏自己的职业道德,生意场上亏损的那些钱其实是赚了,因为赚到一个人的名声,赚到别人的信任,赚到一个人在社会行走所必须拥有的诚信,那才是他一生中拥有的最大财富。

摘自《思维与智慧》

一些分散在世界各地,自称为“免费族”的人们尝试着推迟生态系统的崩溃,他们认为地球正面临着这种危险。这些人并没有为此花费金钱,只是重新利用每天被丢弃的尚可食用的部分食物,而这些食物为数不少。

纽约一些超市门前,每晚堆积着数十个可能装满垃圾的口袋。但是,如果我们像大学教授珍妮特·卡利什一样每周翻检两次这些垃圾袋,就很可能找到各种各样的新鲜水果、蔬菜、酸奶、果汁、面条、大米、鸡蛋、肉和熏鱼。

马德琳说:“一年以来,我80%的食物都是这样获得的。最多的是面包。每晚上千个面包被丢弃。蔬菜通常是包装好的,干净的。水果有时被撞碎了,但多数情况下外观很好。可以找到无数酸奶,大多数没有过期。面条和大米有时仅仅因为包装破了就变成了垃圾。”

马德琳今年50岁,居住在一所摆

满书籍的宽敞公寓里,是一个非政府组织的发言人,此前曾在一个跨国公司工作。她说:“每个人都可以决定如何履行自己的承诺。我作出了一个负责的决定——违抗购买的指令。这是一种对消费社会的抵制行为。人们消费过度,这么做就是在戕害地球。因此我尽量少买东西。书是旧的,家用电器是我自己修好的,衣服是从自由

市场买来的。”她是纽约数百“免费族”成员中的一个。他们每天捡拾的食物都是能吃的,与在超级市场中购买的无异,有的甚至就是来自那些市场。

也许有些食物过期了一天,有些食物两天后过期。但其实我们察觉不到它们的区别。商店为食品制定的保质期远远早于必须将其丢弃的期限。但是为什么把它们扔掉?因为供过于

求。此项运动的推动者之一亚当·韦斯曼说:“有些超级市场收到更加新鲜的货物就把原来的丢掉,仅仅是因为缺少空间。”一个超市店员看到“免费族”捡拾垃圾的时候证实了他的话。

“免费族”在垃圾堆里小心翼翼地翻找着“宝藏”。珍妮特带着一个装满食物的背包,而前是两垃圾袋干净的胡萝卜。虽然这些胡萝卜当天过期,但两天后被她端上餐桌时仍非常美味。

据亚拉桑那大学的一项研究表明,美国生产的食物中有40%未经食用就变成了垃圾。这意味着美国家庭每年白白扔掉了400亿美元。联合国粮农组织称,全球有8.52亿人口营养不良。据美国全国人口普查数据显示,纽约市有200万人生活在贫困线以下。为了改善这种状况,抵制过度消费,很多像“免费族”一样的有识之士正在不遗余力地进行努力。

摘自《参考消息》

# 美“免费族”以捡拾“垃圾”为生

# 特别开心

# “闪火车”的人

有这样一个笑话,说是老万去坐火车,刚一站,火车就开了。他连声带喊让停车,火车就是不理他,而且越开越快,气得他跺脚发誓:“好吧,咱明天再说!”第二天,他买好车票,早早等在候车室里。他第一个进了站,可就是不上车。眼瞅着火车慢慢地开走了,他才举起手里的车票,高兴地说:“哼!昨天你闪了我一下,今天我也美美地闪你一下,看你以后还取吗?”

这个老万真有意思,明明是自己去晚了没赶上,却偏偏认定是火车“闪”了他,浪费了钱,耽误了时间,也要报复一下,美美地“闪”一回火车。

听过这个笑话的人,可能都觉得老万有点傻。可是有很多聪明

人,也在做着类似“闪火车”的事。我有一位朋友,在一家企业的设计院上班。去年春节,他在长假之外,多请了一星期的假,被扣了二百元工资。按说这是单位的规定,没什么可抱怨的,可他就是不理解。他不是心疼那两百元钱,而是觉得请了假还被扣钱,这样的制度很不合理。他不仅在和同事们聊天时发牢骚,还几次去找单位领导理论,说领导不懂得人性化。

牢骚发过了,领导也找过了,我想,朋友也该心平气和开始工作了。可是在朋友心里,这件事情还没有完。他所在的设计院工作很忙,有时候双休日也要加班。遇到这种时候,朋友就请假。朋友跟我说:“去年春季请

假,单位扣我的钱,如今我在法定的双休日请假,我倒要看看,单位还能不能扣我的钱?”在那些加班的双休日子里,他的同事们都在工作,辛苦的同时技术水平提高了,奖金也提高了。而他,一个人待在家里,看电视、睡觉,实在觉得无聊,就找我喝酒,几两酒下肚,就反复说他为什么要请假,为什么不加班,说话时的表情,和“闪”火车后的老万一样的兴高采烈。

生活中有很多“闪火车”的人。有的人,觉得某个朋友在某件事情上对不起自己,即使这件事情小得不值一提,而且已经过去很久,他也会处处寻机寻找机会,不管付出什么代价,也要“闪”那个朋友一次。有的人,努力工作得不到应有的回报,单位“闪”了自己,自己也要“闪”单位,于是就不思上进,开始混日子——这些人都是很固执的,他们认为自己做得很对,却不知,“闪”来“闪”去,被“闪”的其实是自己。

摘自《生活日报》

或许能瞒过周围的人。”

于是,农夫量好贫穷的尺寸,拿到镇上的裁缝店去,让师傅按这个尺寸做一件华丽的外套,为了买衣料和付手工费,农夫不得不卖掉家里所有值钱的东西,但他咬咬牙,心想:“花多少钱也比被别人笑话强。”

新衣服终于做好了,农夫迫不及

# 贫穷的外套

是总觉得入不敷出、捉襟见肘?昨天为了买那顶新帽子,您不是还卖掉了一把斧头吗?这就说明我要在这儿住上一段时间了。”

听说贫穷要常住下来,农夫很苦恼:“这家伙赤身裸体,亲戚和邻居们一看就知道贫穷住在我家,这太丢人了。我想得个办法把这个混蛋打发走。”但他绞尽脑汁也想不出一个好主意。最后,他决定给贫穷做一件外套,他想:“如果我把他装扮起来,

待地让贫穷穿上。“实在对不起,”贫穷微笑着说,“这件衣服不合身,我穿不进去。”“这个骗人的裁缝!”农夫气急败坏地说,“我付了那么多钱,他竟敢把衣服做小了。”

“不要责怪裁缝,这不是他的错。”贫穷解释说,“当你花钱来掩饰我的时候,我变得更大。”

当我们想极力掩饰自己的错误时,那错误变得更大。摘自《环球时报》

# 股市人生词典

谈朋友叫选股,订婚叫建仓,结婚叫成交,生子叫配股。

超生叫增发,感情不和叫套牢,白头偕老叫长线,自由恋爱叫开放式基金。

涉外婚姻是A B股并轨,婚姻登记是新股申购,举办婚礼是新股上市,旅行结婚是境外上市。

未婚先孕叫跳空高开,父母给钱叫资产注入,离婚叫解套,吵架叫震荡。

分手叫割肉,失恋叫跌停,第三者叫黑马,蜜月叫长阳线。

分居叫停牌,再婚叫重组,复婚叫反弹。

分赃叫除权,喂养叫填权,与老人住在一起叫整体上市,与老人分开住叫股权分置。

请红娘做媒叫委托理财,一家人和和睦睦叫基本面很好,山盟海誓叫股市泡沫。

摘自《家庭周报》

# 非走不可的弯路

在青春的路口,曾经有那么一条小路若隐若现,召唤着我。

母亲拦住我:“那条路走不得。”我不信。

母亲心疼地看我好久,然后叹口气:“好吧,你这个倔强的孩子,那条路很难走,一路小心!”

那的确是条弯路,我碰壁,摔跟头,有时碰得头破血流,但我不停地走,终于走过来了。

坐下来喘息的时候,我看见一个朋友,自然很年轻,正站在我当年的路口,我忍不住喊:“那条路走不得。”

她不信。“我母亲就是从那条路走过来的,我也是。”

“既然你们都可以从那条路走过来,我为什么不能?”

“我不想让你走同样的弯路。”“但是我喜欢。”

我看了看她,看了看自己,然后笑了:“一路小心。”

在人生的路上,有一条路每个人非走不可,那就是年轻时候的弯路。不摔跟头,不碰壁,不经风雨,怎能走向成熟?怎能炼出钢筋铁骨?

摘自《上海大众卫生报》

所以我就准备了一些袜子,让他们换了袜子再试。袜子的厚薄虽然差别不大,但感觉绝对不同。其实这些都是为他们着想,如果他们把鞋子穿一段时间再觉得不合适,那就麻烦了。”

表哥笑道:“都是我出的主意啊。”表嫂不让他说是自己的主意。看着他们争功,我感觉很有趣,也为他们感到高兴。他们知道顾客的心理,在顾客犹疑不定时,不是把一些观点强加给他,而是巧妙地通过事实让他们接受。这样很好地缓解了主顾之间的关系,也活跃了气氛。

现在,在这条高档服装商辅林立、竞争激烈的街道上,表哥的鞋店立稳了脚,生意兴隆,顾客盈门,他成了一个成功的店主。摘自《经理日报》

制出那款手表谈何容易。就在苦无良策的时候,威尔斯多夫得到一个消息:菲尔德在研制手表的同时,还兼做草帽生意。

威尔斯多夫立即让助手去向菲尔德订购草帽。

助手莫名其妙地问道:“您要的是他制表的技术,现在却订购他的草帽,我不明白您的意思。”

威尔斯多夫微笑着说:“如果出售草帽的利润超过了一块手表的价值,菲尔德还会费尽力气去研制手表吗?”

# 劳力士出名靠草帽

果然,菲尔德在收到草帽的订单后,决定将研制手表的事情暂时放一放,而先去赶制草帽。就这样,威尔斯多夫为自己研制出手表并抢先上市赢得了时间。他给那款有着防水和自动功能的手表取名为“劳力士”。

当劳力士手表迅速地占领市场并成为世界品牌后,威尔斯多夫才指着自家后院那一院子的草帽告诉菲尔德,那就是他的作品。恍然大悟的菲尔德这时已悔之晚矣。

摘自《莫愁·天下男人》

怎么办?只有抢在菲尔德之前研制出那款手表才是公司唯一的出路。但是,菲尔德显然在技术上更胜一筹,要抢在他之前研

前几年,表哥的鞋店开张伊始,没有本钱,没有经验,时常听见他诉苦,说竞争激烈,生意难以维持。可是渐渐的,就不再听见他的诉苦,倒是常听见他爽朗的笑声,可以肯定,他的生意越来越红火。

我穿的鞋都是从表哥那儿买。那次去买鞋子,我见到了一位挑剔的顾客。表嫂服务非常周到,仍然不能使他满意。那位穿着时髦的少妇试穿鞋子时,小一号嫌挤,大一号则嫌太宽松,虽然她已经对那双鞋子的款式比较满意,可是就在鞋子的号码上拿不定主意。

表嫂笑着对她说:“你的袜子穿得太厚了,如果换一双真正的袜子,穿起来肯定舒服,我刚买了一双真袜子,要不你换上再试一

试?”那位少妇同意了,表嫂进里屋拿出了一双还没有打开封口的袜子,让顾客穿上。顾客换了袜子再试那双小一号的鞋子,果然感觉非常满意。表嫂说:“这双袜子也送给你吧,我另外再去买一双。”顾客很高兴,买走了鞋子。

这时表哥来了,我们去里屋说买。那次去买鞋子,我见到了一位挑剔的顾客。表嫂服务非常周到,仍然不能使他满意。那位穿着时髦的少妇试穿鞋子时,小一号嫌挤,大一号则嫌太宽松,虽然她已经对那双鞋子的款式比较满意,可是就在鞋子的号码上拿不定主意。

忽然,我看到里屋的桌子上有一沓新袜子。我笑着问表嫂:“你那双袜子本来就不是买给自己穿,而是给顾客准备的吧?”

表嫂也笑了,告诉我:“皮鞋都是越穿越宽松,可是一些顾客在买新皮鞋时就要求合脚,穿得稍微不舒服就不买了,话。乞巧又一次拒绝道:“酒精麻醉大脑,还会损害肝脏。”

# 神奇的“袜子”

话。忽然,我看到里屋的桌子上有一沓新袜子。我笑着问表嫂:“你那双袜子本来就不是买给自己穿,而是给顾客准备的吧?”

表嫂也笑了,告诉我:“皮鞋都是越穿越宽松,可是一些顾客在买新皮鞋时就要求合脚,穿得稍微不舒服就不买了,乞巧说,“对不起,先生。”

# 没有恶习的男人

一天,一个乞丐出现在一个等车的男人面前,乞求施舍。这个男人没有理睬。作为一个职业乞讨者,乞丐丝毫没有气馁,一直纠缠这个男人。

男人计上心来,说:“如果你告诉我,打算如何使用乞讨来的钱,我就会帮助你。”

“我打算买一杯茶。”乞丐答道。

# 怕老婆

从前,有一个人很怕老婆。有一天,他趁老婆不在家的时候偷吃了一盒年糕。晚上就被老婆打了一顿,又罚跪三更。

第二天,他越想越不通,不知自己的命为什么这样不好,便到街上找算命先生给自己算算命。

算命先生问:“请问贵庚多少?”他赶忙回答:“跪到三更。”

算命先生道:“我不是问这个,我是问你年高几何?”

他委屈地说:“我还敢偷几盒?我只吃了一盒。”

# 主婚

有位军官应邀去做婚礼的司仪。到底是军人,主持婚礼时说话简洁有力,有板有眼。只听他说:“新郎新娘,向左转,一鞠躬,拜父母!向右转,二鞠躬,拜亲友!新郎向右转,新娘向左转,夫妻对拜!”

众人听了,又惊又喜。仪式完成,众人正准备坐下喝喜酒,不料司仪突然喊道:“队伍解散!”

# 求学问,需学问

这些问题大家都很熟悉,都知道这些问题同一些科学家后来的发明、发现有着相当的关系。爱因斯坦说:“提出问题比解决问题更有价值。”问题提出来了,最后总可以找到解决的答案。如果连问题都没有,那还有什么解决希望呢?

许多美国母亲在送孩子入学时,往往会说:“孩子,今天上学,给

老师提两个好问题。”

美国的老师,无论小学、中学、大学的老师,上课时都会说:“有什么问题吗?”犹太人更进一步,差不多孩子每天放学回家,妈妈都要问:“给老师提了什么问题?”中国的妈妈在送孩子上学时,多数会说:“好好听老师的话。”

这是很小的差异,但却是很重

# 要的差异。

李政道博士和北京中学生座谈时,为中学生题词:“求学问,需学问。只学答,非学问。”

毛泽东也说:“要学一个孔夫子,每事问。”

因为提问是创新的开始。怎样保护和培养孩子提问的积极性,关系到民族创新能力,关系到每一个孩子的前途。

中国大百科全书出版社出版了《中国儿童百科全书》、《上学就看》之后,又在全国孩子中

征集了九千多个孩子自己的问题,从中选取一千个问题,出版了《中国儿童好问题百科全书》。本文开头的几个问题就是选自此书中。相信这一套贯穿新的教育理念的儿童百科全书会受到孩子的喜欢,甚至也会受到大人的喜欢。这会使得这套书的人问题更多,更会提问,也更会创造自己幸福的未来。

摘自《特别文摘》